

## COMMUNIQUE DE PRESSE

### Le Groupe Kudelski annonce des résultats records pour l'année 2004

(en milliers de CHF)	2004	2003	Variation %
<b>Produits</b>	619'046	412'392	<b>+50%</b>
Marge ACMS	426'326	250'807	<b>+70%</b>
OIBDA	141'137	32'229	<b>+337%</b>
EBIT	101'499	10'063	<b>+908%</b>
<b>Bénéfice net</b>	77'195	33'167	<b>+132%</b>

---

Cheseaux (Suisse), le 28 février 2005

**Le Groupe Kudelski annonce les meilleurs résultats financiers de son histoire pour l'année 2004, avec un chiffre d'affaires et un niveau de rentabilité records. Le Groupe a signé des contrats avec de nouveaux opérateurs de télévision numérique et a développé ses relations avec ses clients-clés existants en offrant de nouvelles solutions à valeur ajoutée.**

**Les investissements du Groupe en matière de Recherche et Développement dans le domaine de la télévision numérique ont augmenté pour atteindre 29,5 % du chiffre d'affaires de cette division, ce qui a permis au Groupe d'accélérer le développement de nouvelles solutions. En ce qui concerne les activités Accès Public, le Groupe annonce des opérations de rationalisation qui comprennent la vente d'actifs non stratégiques et un programme de réduction des coûts.**

**Pour 2005, le Groupe Kudelski prévoit un total des produits de l'ordre de CHF 670-690 millions et un EBIT de l'ordre de CH 110-120 millions.**

#### **Résultats 2004**

Le total des produits d'exploitation du Groupe Kudelski en 2004 a augmenté de plus de 50%, atteignant CHF 619 millions. L'EBIT a atteint le niveau record de CHF 101,5 millions, soit dix fois plus que le résultat de l'année précédente. Le bénéfice net a suivi la même croissance, atteignant CHF 77,2 millions, soit plus du double par rapport à 2003, tandis que la trésorerie opérationnelle nette a augmenté pour atteindre CHF 78,4 millions.

L'activité Télévision Numérique a été le moteur de ces résultats. Le total des produits a augmenté de 93% comparé à 2003, grâce à une croissance organique de 50% et à la consolidation des activités MediaGuard. En particulier, les ventes en Europe ont plus que triplé pour atteindre CHF 196,8 millions et les ventes en Amérique du Nord et du Sud ont augmenté de 88% pour atteindre CHF 177,4 millions. La marge EBIT de la division Télévision Numérique a été de CHF 116,8 millions, soit 26,7% du total des revenus de la division.

L'année dernière, la division Télévision Numérique a vendu 22,4 millions de cartes à puce et a perçu des revenus provenant de 11,5 millions de cartes déployées en mode locatif. Cela représente un total de 33,9 millions de cartes générant des revenus, soit une augmentation de 160% par rapport à l'année précédente. Le nombre total de cartes/modules actifs à fin 2004 était de 53,5 millions.

Le total des produits de la division Accès Public a augmenté de 3%. Cette division a réalisé un EBIT négatif de CHF 3,7 millions. Cette unité annonce qu'elle se sépare de certaines activités non liées au cœur de son activité et qu'elle met en place un programme d'amélioration des coûts pour restaurer sa rentabilité en 2005.

### **Nouveaux contrats en télévision numérique**

Au cours des derniers mois, le Groupe Kudelski a continué à renforcer sa position de leader du marché mondial de l'accès conditionnel en consolidant ses relations avec certains de ses clients-clés et en gagnant de nouvelles affaires.

Le Groupe Kudelski a conclu un accord avec **EchoStar** concernant la sécurisation des nouveaux services de vidéo à la demande que Dish Network vient de lancer. Basés sur un nouveau décodeur à disque dur sophistiqué, ces services offrent des fonctionnalités très élaborées de pause, avance et retour rapides, et permettent aux abonnés d'accéder de manière instantanée à un catalogue de cent films. De plus, la technologie Kudelski permettra l'intégration de baladeurs vidéo aux réseaux domestiques, en assurant la protection de contenu à haute valeur ajoutée lorsque celui-ci est transféré entre le disque dur d'un décodeur et l'appareil portable.

**N9uf Telecom**, le second opérateur de télécommunications français, a choisi la solution de protection du contenu du Groupe Kudelski Group NagraIP pour sécuriser son offre de télévision payante sur réseau DSL. Le service de télévision payante de N9uf Telecom sera lancé commercialement le mois prochain en France.

L'opérateur de réseaux câblés belge **Telenet** a choisi le système d'accès conditionnel de Nagravision pour sécuriser son service de télévision numérique, après avoir installé la solution iDTV de Lysis de gestion de droits numériques. Telenet va offrir des applications interactives avancées comme de la vidéo à la demande sur une plate-forme logicielle MHP (Multimedia Home Platform).

**RCS&RDS**, le premier opérateur de réseaux câblés et de services d'internet en Roumanie, a lancé au début de l'année 2005 DigiTV, le premier service de télévision numérique par satellite du pays. Ce service est sécurisé par le système d'accès conditionnel Nagravision. RCS compte aujourd'hui près d'un million d'abonnés au câble analogique en Roumanie, Hongrie et République Slovaque.

**Melita Cable**, qui a un taux de pénétration de 75% des foyers à Malte, a choisi Nagravision pour lancer son bouquet de 77 chaînes de télévision numérique. Melita Cable a inauguré son service de télévision analogique en juin 1992 et a aujourd'hui près de 100,000 abonnés.

En Afrique, le Groupe Kudelski va fournir un système complet de télévision numérique à l'opérateur satellite **NDTV**. Le Groupe agira comme intégrateur système, apportant une solution clé en main et intégrant des fonctionnalités avancées comme l'enregistrement sécurisé des programmes sur le disque dur des décodeurs.

Au Portugal, **TV Cabo**, le premier opérateur du pays, est sur le point de faire passer ses abonnés satellite à la toute dernière génération de système d'accès conditionnel de Nagravision. Plus de 350,000 cartes à puce seront ainsi changées en 2005. TV Cabo a également choisi Nagravision

pour sécuriser son nouveau service de câble numérique. On estime que près de 350,000 abonnés au service premium analogique de TV Cabo devraient migrer au numérique cette année.

A la fin de l'année 2004, NagraVision a gagné un contrat pour sécuriser l'offre pay-per-view de la plate-forme numérique terrestre de **Mediaset** en Italie. Depuis son lancement le 22 janvier 2005, le succès de ce service a dépassé les attentes: le système d'accès conditionnel va générer CHF 10 millions de revenus pour le Groupe Kudelski à la fin du premier trimestre 2005. Avec Mediaset et Top Up TV, les deux opérateurs leaders du numérique terrestre européen ont choisi les technologies Kudelski pour protéger leur contenu.

### **Lancements de nouvelles solutions pour la TV numérique**

En 2004, le Groupe Kudelski a encore renforcé ses efforts en matière d'innovation, augmentant de façon substantielle ses dépenses en R&D pour atteindre 29,5% de son chiffre d'affaires en télévision numérique. En conséquence, le Groupe a lancé plusieurs solutions avancées et est parvenu à pénétrer d'une manière forte sur de nouveaux segments de marché stratégiques.

**Les cartes à puces à durée pré-déterminée** – Le Groupe Kudelski a finalisé le développement d'une carte à puce jetable au concept révolutionnaire. L'opérateur de télévision numérique terrestre italien Mediaset a lancé avec succès un service de pay-per-view basé sur la première version de cette technologie.

**La télévision sur les réseaux IP** –NagraVision a lancé Nagra IP, un ensemble de solutions conçues spécifiquement pour les opérateurs de réseaux IP (Internet Protocol). Les solutions optimisées de NagraVision utilisent au mieux l'interactivité de ce type de réseau tout en améliorant les fonctionnalités qui permettent une croissance du parc sans limite, une utilisation efficace de la bande passante et un niveau de sécurité avancé.

**La sécurité durable dans les décodeurs à disque dur.** NagraVision a lancé NagraVision DVR (Digital Video Recorder), un système de sécurité sophistiqué pour protéger le contenu sur les disques durs des terminaux numériques enregistreurs. Etape suivante, Nagra **Push VOD**, un module créé pour sécuriser le contenu envoyé aux abonnés en mode « push ». Utilisées par Disney MovieBeam, ces solutions seront déployées auprès des abonnés équipés de décodeurs à disque dur chez Dish Network (EchoStar) et chez l'opérateur allemand Premiere.

Pour répondre aux besoins du marché de la **télévision sur mobiles**, NagraVision a lancé Nagra-Lysis Mobile DRM pour sécuriser du contenu enrichi sur la prochaine génération de réseaux mobiles.

### **Mesures de rationalisation du portefeuille**

Au cours des derniers mois, le Groupe Kudelski a mis en place de nouvelles mesures visant à améliorer encore davantage son efficacité et à lui permettre de libérer des ressources afin de soutenir le développement de projets innovants touchant au cœur de ses activités.

Le Groupe a vendu sa participation dans Logiways SA tout en conservant un partenariat avec cette société et en gardant le contrôle de tous les droits de propriété intellectuelle pertinents développés par la société. Livewire, une filiale basée aux Etats-Unis dédiée au développement des logiciels pour les décodeurs numériques, est maintenant intégrée dans Nagra USA, Inc. afin de rationaliser les coûts et de renforcer la stratégie du Groupe en matière de solutions pour décodeurs numériques. Le Groupe s'est séparé de Nagra Futuris, une société commune dans le domaine de la radiodiffusion numérique, tout en conservant la propriété d'un certain nombre de brevets prometteurs pour le nouveau marché de la télévision sur réseaux mobiles.

Le Groupe annonce également des désinvestissements dans certaines activités non stratégiques dans la Division de l'Accès Public. Suite à une restructuration de ses opérations et à une intégration plus forte au sein des activités existantes du Groupe, AccessArena mettra en vente ses activités B-to-C (business-to-consumer) pour se re-concentrer sur le marché B-to-B (business-to-business).

De plus, dans le cadre des mesures de réduction des coûts, le Groupe va vendre sa participation dans Tourist Data Shop. Et enfin, SkiData a démarré un programme de contrôle des coûts par l'optimisation de sa stratégie d'approvisionnement suite au développement d'une nouvelle plate-forme afin de conforter sa position de leader du marché.

### **Perspectives 2005**

En 2005, le Groupe Kudelski prévoit la poursuite de la croissance et de l'amélioration de la rentabilité qu'il a connu au cours de ces deux dernières années. En 2005, le Groupe s'attend à une augmentation du volume de cartes à puce vendues et louées, à de nouveaux développements de la base actuelle de clients et à l'acquisition de nouveaux clients dotés d'un fort potentiel de volume d'affaires.

De manière générale, le Groupe prévoit un total des produits d'exploitation se situant entre CHF 670 et 690 millions, avec une croissance sous-jacente du chiffre d'affaires se situant entre 11 et 15%. Le Groupe prévoit un EBIT 2005 de CHF 110 à 120 millions.

**Pour plus d'informations, veuillez contacter Catherine Hugon, tel. +41 21 732 01 54.**